



## Índice

1.	RESUMEN EJECUTIVO .....	4
2.	RESUMEN DE LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2014 .....	4
3.	CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2014 .....	5
3.1.	INGRESOS .....	5
	Objetivo 1: .....	5
	Cumplimiento: .....	5
	Principales Actividades Desarrolladas en el área de Ingresos: .....	5
3.2.	UTILIDAD DE LOS PROYECTOS .....	6
	Objetivo 2: .....	6
	Cumplimiento: .....	6
	Objetivo 3: .....	6
	Cumplimiento: .....	7
	Principales Actividades Desarrolladas en el área de Utilidad de Proyectos: .....	7
3.3.	LÍNEAS DE NEGOCIO .....	7
	Objetivo 4: .....	7
	Cumplimiento: .....	7
	Objetivo 5: .....	7
	Cumplimiento: .....	8
	Objetivo 6: .....	8
	Cumplimiento: .....	8
	Principales Actividades Desarrolladas en el área Líneas de Negocio: .....	8
3.4.	CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD .....	9
	Objetivo 7: .....	9
	Cumplimiento: .....	9
	Objetivo 8: .....	9
	Cumplimiento: .....	9
	Principales Actividades Desarrolladas en área de Calidad y Productividad: .....	9
3.5.	AREAS Y MÓDULOS DE SOPORTE .....	9
	Objetivo 9: .....	9
	Cumplimiento: .....	9
	Objetivo 10: .....	11
	Cumplimiento: .....	11
	Objetivo 11: .....	11
	Cumplimiento: .....	11
	Principales Actividades Desarrolladas en las Áreas y Módulos de Soporte: .....	11
4.	OBJETIVOS PARA EL PERÍODO 2015 .....	12
5.	CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO .....	12

6.	HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN LOS AMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL .....	13
7.	SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES .....	14
8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2015.....	14

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

El año 2014 fue un año lleno de retos para el ejercicio estratégico y operativo de LOGIC STUDIO S.A., después de un 2013 donde se enfrentó una pérdida importante, el objetivo primario del 2014 era justamente recuperar dicha pérdida y volver el desempeño de la compañía a números positivos, sin descuidar el enfoque en el crecimiento profesional de sus colaboradores y la atención a sus socios.

En ese sentido la gestión de la Gerencia General y los diferentes puestos directivos dentro de la compañía permitieron, una vez más, sostener la infraestructura humana y física de LOGIC STUDIO S.A., permitiendo, no solo su permanencia en el mercado local, sino fortaleciendo su buen nombre en la industria y frente a sus principales competidores.

A continuación se presenta el resultado de la gestión de la empresa como un todo y de la Gerencia General a la cabeza durante el año 2014, las principales actividades desarrolladas así como las metas proyectadas para un retador 2015.

## 2. RESUMEN DE LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2014

LOGIC STUDIO S.A., fue constituida mediante escritura pública el 26 de mayo del 2003 e inscrita en el Registro Mercantil el 11 de junio del 2003. El plan de negocios para el año 2014 comprendía la estrategia de fortalecer y vigorizar nuestras operaciones, tanto en el ámbito nacional como internacional, enfatizando en tres factores fundamentales: Ingresos, Líneas de Negocio, Calidad y Productividad así como en Áreas y Módulos de Soporte.

### A. Ingresos

1. Para el 2014 se proyecta tener un crecimiento en ventas del 10% con respecto del 2013 esto es un valor aproximado de \$1.607.303.

### B. Utilidad Proyectos

En este aspecto los objetivos fueron:

2. Se espera lograr una rentabilidad por proyecto de al menos el 15%.
3. La utilidad del ejercicio para el 2014 se espera que sea recupere con relación a la pérdida sufrida en 2013 y ésta sea positiva en el orden del 5% al menos, lo que significaría un crecimiento del 200%.

### C. Líneas de negocio

4. Generar una rentabilidad de al menos el 20% sumadas las líneas de capacitación y consultoría.
5. Generar y fortalecer el área de consultoría para colocar los servicios específicos en las líneas de capacitación y consultoría logrando contar con al menos tres consultores especializados.
6. Incrementar en un 100% las ventas, con respecto del 2013, de:
  - o Servicios en la Nube Office 365
  - o Licencias Microsoft
  - o Consultoría y/o Capacitación en herramientas Microsoft para BI

### D. Calidad y Productividad

7. Fortalecer la certificación de calidad EFQM mediante la revisión y actualización de los procesos y generando acercamientos para financiar una certificación a un siguiente nivel de calidad EFQM.
8. Mantener y reforzar el estado de Gold Partner en la línea de Microsoft incrementando la certificación en Inteligencia de Negocios BI.

#### **E. Áreas y Módulos de Soporte**

9. Obtener un índice de rotación de personal positivo.
10. Contar con el apoyo de un asistente de selección de personal que apoye la gestión del responsable del área de Talento Humano.
11. Generar un proyecto de reclutamiento – semillero para incrementar las fuentes de acceso a personal capacitado.

Estos conceptos constituyeron los objetivos prioritarios para este periodo. La empresa alentó a sus empleados y socios a contribuir con ideas y con su participación activa a fin de implementar calidad, productividad y lograr el crecimiento de la empresa. De nuestra parte pusimos a disposición de nuestra fuerza laboral instrumentos tecnológicos de punta, infraestructura física acorde con las necesidades y compensaciones de acuerdo al mercado.

### **3. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2014**

A continuación se presentan, por objetivo, el cumplimiento de cada uno así como un resumen de las actividades ejecutadas para cada área.

#### **3.1. INGRESOS**

##### **Objetivo 1:**

1. Para el 2014 se proyecta tener un crecimiento en ventas del 10% con respecto del 2013 esto es un valor aproximado de \$1.607.303.

##### **Cumplimiento:**

- ✓ Las ventas fueron de \$ 1.520.365,68 lo cual representa un incremento del 4% en relación al año 2013, sin embargo no se alcanzó la meta esperada de \$1.607.303; quedando por debajo de la misma por un valor de \$ 86.937,32.

##### **Principales Actividades Desarrolladas en el área de Ingresos:**

- ✓ En términos globales los resultados en ventas obtenidos en el año 2014 tuvieron una recuperación en relación al año 2013, no obstante, el primer trimestre del año 2014 fue bastante complicado; lo cual generó un deterioro de los ingresos al inicio del año, influyendo para no alcanzar la meta de ventas propuesta para el año en mención.
- ✓ Para la recuperación tanto de la pérdida del año 2013 como la del primer trimestre del 2014 se emprendieron en actividades de cierre de proyectos importantes con el sector público, así como

en el registro contable diferidamente, de proyectos que se cerraron a finales del 2013 y que no habían sido considerados contablemente en los registros de la compañía.

### 3.2. UTILIDAD DE LOS PROYECTOS

#### Objetivo 2:

- Se espera lograr una rentabilidad por proyecto de al menos el 15%.

#### Cumplimiento:

- ✓ La utilidad bruta de proyectos en el año 2014 fue del 7% que comparativamente con el año 2013 donde fue del -5% significa un crecimiento del 200%. Lo cual evidencia una recuperación general en la utilidad de la compañía. Sin embargo no se logra cumplir la meta de una utilidad del 15% por proyecto lo que habría dado un valor similar en la rentabilidad total de la empresa.

Se muestra a continuación un detalle de rentabilidad por línea de negocio, dejando nuevamente a la línea de desarrollo a medida con pérdida.

#### UTILIDAD POR LÍNEA DE NEGOCIO - COMPARATIVO UTILIDAD 2014-2013

Línea	Ingresos		Egresos		Utilidad		Utilidad %	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Outsourcing	820.980	1.051.562	779.448	845.473	41.532,15	206.088,57	5%	20%
Desarrollo	244.276	151.507	281.622	336.146	(37.346,09)	(184.639,45)	-15%	-122%
Capacitación	42.454	9.560	26.785	3.296	15.669,00	6.263,62	37%	66%
Consultoría	244.223	177.004	133.440	287.262	110.782,86	(110.257,63)	45%	-62%
Mantenimiento	84.140	64.961	72.660	65.253	11.479,42	(292,53)	14%	0%
Productos	83.615	832	118.881	-	(35.266,15)	831,60	-42%	100%
Varios	678	5.759	220	-	457,89	5.758,89	68%	100%
<b>TOTALES</b>	<b>1.520.365,68</b>	<b>1.461.184,16</b>	<b>1.413.056,61</b>	<b>1.537.431,09</b>	<b>107.309,07</b>	<b>(76.246,93)</b>	<b>7%</b>	<b>-5%</b>

#### PORCENTAJE DE VENTAS POR TIPO DE CLIENTE

Tipo	Ingresos		Egresos		Utilidad		% Utilidad		% Venta
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Privado	1.216.999	1.165.039	1.096.199	909.428	120.800	255.612	10%	22%	80%
Público	303.366	296.145	316.857	628.004	(13.491)	(331.858)	-4%	-112%	20%

#### Objetivo 3:

- La utilidad del ejercicio para el 2014 se espera que sea recupere con relación a la pérdida sufrida en 2013 y ésta sea positiva en el orden del 5% al menos, lo que significaría un crecimiento del 200%.

### Cumplimiento:

- ✓ La utilidad bruta de proyectos en el año 2014 fue del 7% que comparativamente con el año 2013 donde fue del -5% significa un crecimiento del 200%. Dando cumplimiento a esta meta.

### Principales Actividades Desarrolladas en el área de Utilidad de Proyectos:

- ✓ Se logró el cierre definitivo del proyecto de Registros Mercantiles del cliente del sector público Dinardap.
- ✓ Se fortaleció la conformación y trabajo del área de consultoría, logrando un equipo de cinco consultores con enfoque en Ciclo de Vida de Desarrollo ALM así como ten temas de Inteligencia de Negocios y Análisis Predictivo.
- ✓ Se consolidó un área comercial con una posición de Gerencia Comercial bajo la cual se concentraron dos gerentes de cuenta, de nivel junior.
- ✓ Se generó un mecanismo de revisión de rentabilidad por proyecto, dando a conocer a los nuevos miembros comerciales el apoyo del área técnica de consultoría para la generación de propuestas, con esto se persigue reducir la presencia de proyectos de riesgo técnico importante sin la adecuada valorización del riesgo en el precio de cada proyecto.
- ✓ Se lograron cerrar proyectos de consultoría y capacitación, buscando desenfocar al área comercial de los proyectos de desarrollo a medida sobre los cuales, tradicionalmente, LOGIC STUDIO S.A. ha sufrido pérdidas considerables.
- ✓ Los proyectos de desarrollo a medida, en sector público sobre todo, son tratados con excepción y con manejo de riesgos que permitan subsanar retrasos inherentes al tipo de proyecto.

### 3.3. LÍNEAS DE NEGOCIO

#### Objetivo 4:

4. Generar una rentabilidad de al menos el 20% sumadas las líneas de capacitación y consultoría.

#### Cumplimiento:

- ✓ La utilidad de las líneas de Consultoría y Capacitación en el 2014 representó un valor de \$126.000 significando un 44%, con lo cual se da cumplimiento al objetivo planteado; como lo muestra el cuadro a continuación:

**UTILIDAD DE LAS LÍNEAS DE CONSULTORÍA Y CAPACITACIÓN-UTILIDAD 2014-2013**

Línea	Ingresos		Egresos		Utilidad		Utilidad %	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Capacitación	42.454	9.560	26.785	3.296	15.669,00	6.263,62	37%	66%
Consultoría	244.223	177.004	133.440	287.262	110.782,86	(110.257,63)	45%	-62%
<b>TOTALES</b>	<b>286.676,50</b>	<b>186.564,24</b>	<b>160.224,64</b>	<b>290.558,25</b>	<b>126.451,86</b>	<b>(103.994,01)</b>	<b>44%</b>	<b>-56%</b>

#### Objetivo 5:

5. Generar y fortalecer el área de consultoría para colocar los servicios específicos en las líneas de capacitación y consultoría logrando contar con al menos tres consultores especializados.

### **Cumplimiento:**

- ✓ El 2014 finalizó con cinco consultores dentro del área de consultoría, la mayor parte de los cuales logró certificaciones en las líneas de Desarrollo de Aplicaciones ALM o Inteligencia de Negocios, cumpliendo el objetivo de iniciar un enfoque de especialidad en el equipo de consultores para promocionar y colocar de mejor manera estos servicios.

### **Objetivo 6:**

6. Incrementar en un 100% las ventas, con respecto del 2013, de:
  - Servicios en la Nube Office 365
  - Licencias Microsoft
  - Consultoría y/o Capacitación en herramientas Microsoft para.

### **Cumplimiento:**

- ✓ En el año 2014, se logró un importante proyecto de Inteligencia de Negocios usando herramientas de Microsoft, Power BI de Office 365, por un valor aproximado de \$50.000, logrando en parte el cumplimiento de esta meta.
- ✓ No así los objetivos relacionados con servicios en la nube y licencias de MS, ya que a mediados del período y considerando los márgenes de rentabilidad de estos productos se definió no enfocar los esfuerzos de venta de licenciamiento. Dejando sin cumplir con este objetivo.

### **Principales Actividades Desarrolladas en el área Líneas de Negocio:**

- ✓ Se lograron concretar dos importantes proyectos de consultoría con dos entidades públicas, Corporación Financiera Nacional, proyecto que se finalizó en el 2014 y Ferrocarriles del Ecuador, proyecto iniciado en el mismo año. Un gran componente de estos proyectos fueron consultorías en Calidad y Estrategia de Tecnología respectivamente. Sin contar con que la naturaleza de los proyectos de Capacitación y Consultoría representan un nivel de riesgo bajo.
- ✓ Se fortalecieron las alianzas con Microsoft MS e IBM para posicionar la marca LOGIC STUDIO como especialistas en las líneas de Inteligencia de Negocios BI, Big Data y Análisis Predictivo, logrando ubicar un importante proyecto con el Banco Internacional en la línea de BI.
- ✓ Los consultores lograron certificaciones en las líneas de BI y Big Data tanto para el lado de MS como IBM.
- ✓ El enfoque mayormente estuvo alineado con temas de venta de servicios de consultoría en BI y Análisis Predictivo que como consecuencia podrían ubicar licenciamiento de nube o productos MS. Alrededor de esto se efectuaron eventos soportados en MS.
- ✓ Se extendió el tema de venta de servicios, con enfoque multimarca, incluyendo a IBM en la línea de servicios, aunque para el caso de IBM no se logró vender ningún servicio relacionado con estos temas; si se iniciaron labores de preventa como eventos y certificaciones comerciales y técnicas.
- ✓ Se hizo una importante inversión en la Compañía Ecuapayphone, convirtiendo a LOGIC STUDIO S.A. en accionista con el 5% de participación en la primera empresa ecuatoriana de compra con tarjeta de crédito por celular, objeto primario de Ecuapayphone, empresa que se está constituyendo y se aspira empiece a colocar sus servicios a mediados del 2015.

### **3.4. CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD**

#### **Objetivo 7:**

7. Fortalecer la certificación de calidad EFQM mediante la revisión y actualización de los procesos y generando acercamientos para financiar una certificación a un siguiente nivel de calidad EFQM.

#### **Cumplimiento:**

- ✓ Los procesos internos de la compañía se han mantenido actualizados, aunque en el afán de recuperar financieramente a la empresa no se enfocaron esfuerzos en renovar la certificación EFQM que concluye en junio del 2015. Este objetivo se ha cumplido parcialmente.

#### **Objetivo 8:**

8. Mantener y reforzar el estado de Gold Partner en la línea de Microsoft incrementando la certificación en Inteligencia de Negocios BI.

#### **Cumplimiento:**

- ✓ Se logró calificar a LOGIC STUDIO S.A. como Silver Partner en la línea de Inteligencia de Negocios además de alcanzar la calidad de Gold Partner en Application Lifecycle Management ALM.

#### **Principales Actividades Desarrolladas en área de Calidad y Productividad:**

- ✓ Con el apoyo del área de Operaciones, designada responsable del manejo de los procesos en la empresa se han mantenido actualizados los procesos y procedimientos de la gestión de la empresa.
- ✓ El área de operaciones coordinadamente planificó la certificación de personal de consultoría en ALM y BI así como en la línea de Big Data de IBM. Cosa similar ocurrió con las certificaciones comerciales en las dos líneas.
- ✓ Se cumplieron los requisitos de certificaciones de clientes para obtener las certificaciones en la línea de MS.

### **3.5. AREAS Y MÓDULOS DE SOPORTE**

#### **Objetivo 9:**

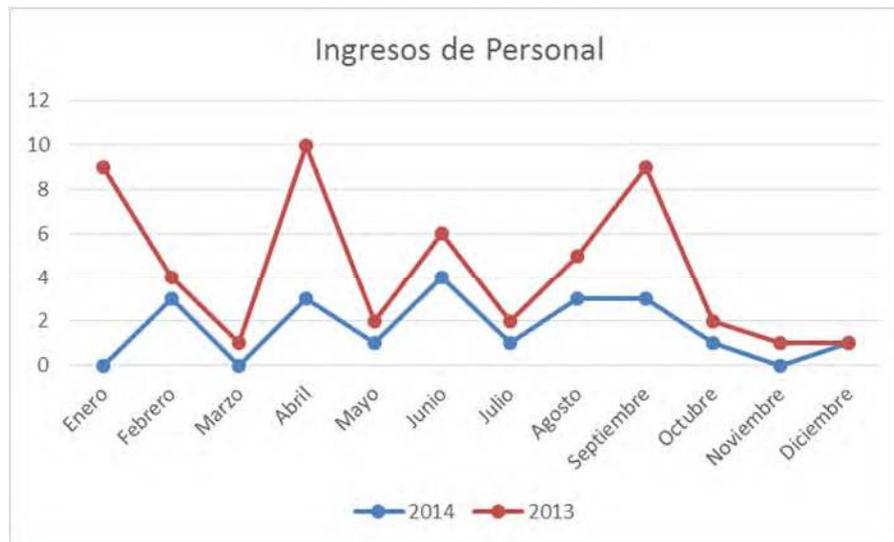
9. Obtener un índice de rotación de personal positivo.

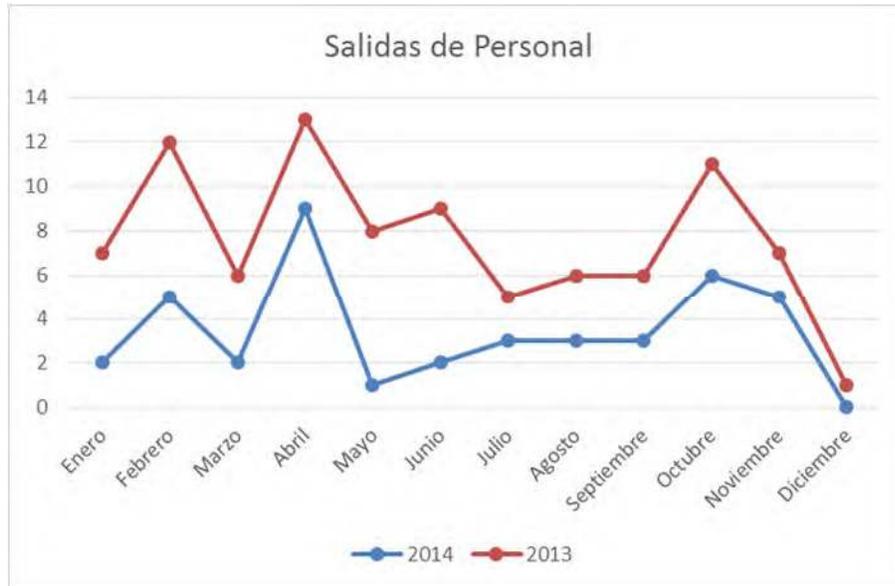
#### **Cumplimiento:**

- ✓ La meta no fue cumplida, al contrario y penosamente, el índice sufrió un deterioro del 130% aproximadamente. El año 2014 se cerró con un total de 45 colaboradores, incluyendo socios, personal por proyecto, personal en nómina y personal administrativo.
- ✓ La tasa de rotación superó la del 2013.

	2014	2013
Ingresos	20	32
Salidas	41	50
<b>Indice Rotación</b>	<b>-47%</b>	<b>-34%</b>

La rotación de personal es un fenómeno que impacta directamente en la rentabilidad y ventas de la empresa y sobre el cual es necesario trabajar de forma no convencional e innovadora, a continuación y para ilustrar la problemática se muestra una tendencia de los últimos dos años.





### Objetivo 10:

10. Contar con el apoyo de un asistente de selección de personal que apoye la gestión del responsable del área de Talento Humano.

### Cumplimiento:

- ✓ Se contrató un asistente para apoyar el proceso de selección generando mejores resultados en dicho proceso; primero se lo hizo en calidad de pasante y posteriormente ya se contrató la posición de manera definitiva en la compañía. Dicha posición genera apoyo también para el área administrativa en general.

### Objetivo 11:

11. Generar un proyecto de reclutamiento – semillero para incrementar las fuentes de acceso a personal capacitado.

### Cumplimiento:

- ✓ Dado el enfoque en la recuperación económica de la compañía no se trató ni cumplió con este objetivo.

### Principales Actividades Desarrolladas en las Áreas y Módulos de Soporte:

- ✓ Se contrató una nueva jefa de Talento Humano con mayor experiencia y senioriti con el fin de lograr mayor efectividad en los procesos de selección y contratación.

- ✓ Dada la situación económica de la empresa y la del mercado en general se optó por no crecer mayormente en personal a menos que los proyectos justifiquen una extensión de al menos seis meses, rangos de tiempo menor no justifican nuevas contrataciones.
- ✓ Se fortalecieron políticas y procedimientos de talento humano para mejorar la comunicación con el personal.
- ✓ La empresa tomó la decisión de pagar el seguro médico privado a sus colaboradores otorgando ese beneficio como incentivo para atraer nuevos candidatos a la empresa y retener los actuales.
- ✓ Se gestionaron contratos de trabajo de medio tiempo en el Ministerio de Trabajo para dar cabida a la asistencia de talento humano.

#### **4. OBJETIVOS PARA EL PERÍODO 2015**

Los objetivos a lograr en el nuevo período de trabajo de LOGIC STUDIO en el año 2015 y sobre los cuales versará el siguiente informe de Gerencia General son:

##### **A. Ingresos**

- ✓ Para el 2015 se proyecta tener un valor en ventas de \$1.650.000 correspondiente a un crecimiento aproximado del 09% con respecto del 2014.

##### **B. Utilidad Proyectos**

- ✓ Lograr una rentabilidad por proyecto de al menos el 15%.
- ✓ No generar líneas de negocio con pérdida, se busca tener todas las líneas de negocio en positivo.

##### **C. Líneas de negocio**

- ✓ Fortalecer el posicionamiento de marca en el área de consultoría en BI, Big Data y Análisis Predictivo.
- ✓ Definir y organizar una línea de servicios en la nube. De ser posible generar un monto de ventas, de esta línea, en el período 2015.

##### **D. Calidad y Productividad**

- ✓ Mantener la certificación de Gold Partner en MS ALM y alcanzar la certificación Gold en MS BI.
- ✓ Lograr la certificación BI en IBM y mantener la de Big Data en IBM.
- ✓ Incorporar un proceso de marketing dentro de la empresa.

##### **E. Áreas y Módulos de Soporte**

- ✓ Obtener un índice de rotación de personal positivo.

#### **5. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO**

Se cumplieron a cabalidad todas las disposiciones emitidas por la Junta General y el Directorio.

## 6. HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN LOS AMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

Es importante mencionar que en el 2014 LOGIC STUDIO S.A., tuvo que superar una de las más importantes pérdidas en sus 11 años de existencia; lo cual fue un reto tanto en el ámbito financiero como comercial. En estos once primeros años su desempeño ha sido sostenido, con altos y bajos, pero más allá de eso con la visión de calidad, innovación y constancia como bandera de trabajo diario.

El presente cuadro resume el comportamiento de ingresos y utilidad de estos once años.



## 7. SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES

En términos generales, LOGIC STUDIO S.A. concluyó el año 2014 con una utilidad de \$ 77.485,95 que representa un 7% frente a los ingresos obtenidos, esto lleva mandatoriamente, en el 2015, a seguir una estrategia pormenorizada de la rentabilidad de cada proyecto a fin de incrementar el nivel de rentabilidad y liquidez de la compañía y cumplir con los objetivos propuestos para el nuevo período.

A continuación se resumen los principales indicadores de la actividad económica de Logic Studio S.A., durante el ejercicio del 2013 y su comparación con dos períodos anteriores:

### Datos a diciembre del 2014

Concepto	2014	2013	2012
Ingresos	1.520.365,68	1.461.183,51	1.618.387,06
Gastos (Operativos, Administrativos, Ventas, Generales)	1.413.194	1.537.958,33	1.497.837,60
Utilidad antes de Impuestos	107.171,31	-76.774,82	120.549,46
Utilidad Neta	<b>77.485,95</b>	-76.774,82	59.833,62
Total Activos	499.861,00	412.286,90	708.466,87
Total Pasivos	341.918,45	334.819,30	528.504,22
Patrimonio Neto	157.942,55	77.467,60	179.962,65
Liquidez corriente	1,38	1,04	1,30
Índice de Solvencia	1,46	1,23	1,34
Índice de Solidez	0,68	0,81	0,75
Margen Bruto de Utilidades	7,05%	-5,25%	7,45%
Margen Neto de Utilidades	5,10%	-5,25%	3,70%
Rendimiento Activo Totales			
Retorno sobre Activos	15,50%	-18,62%	8,45%
Rendimiento de Capital			
Retorno sobre el Capital	49,06%	-99,11%	33,25%

## 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL PERIODO 2015

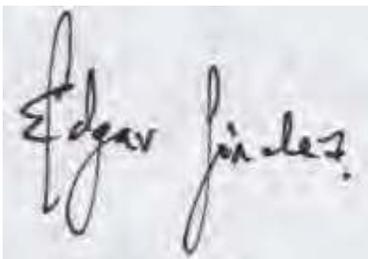
- ✓ El año 2014 si bien permitió consolidar estructuralmente a la compañía en áreas como Consultoría y Ventas, lo cual aportó para la generación de un saldo positivo al final del ejercicio; los niveles de rentabilidad esperados no fueron logrados; sin contar con la problemática de contratación y retención de personal por resolver.
- ✓ La estrategia para el 2015 debe fortalecer un posicionamiento de marca en ámbitos de diferenciación importante para la empresa.

- ✓ Las líneas de servicios en nube, Big Data y Análisis Predictivo deben marcar la diferencia en relación a la competencia y necesidades del mercado.
- ✓ Si bien el mercado local sobre todo, no está del todo preparado para estas líneas es menester posicionar la marca LOGIC STUDIO para estar prestos a atender los requerimientos cuando estos se presenten.
- ✓ Es importante concentrar los esfuerzos en fortalecer la presencia en sector privado local y además incrementar la facturación fuera del país, esto debido a la coyuntura nacional de recortes presupuestarios incididos por la baja del precio del petróleo.
- ✓ El 2015 se presenta como un año de muchos retos, la situación económica del país, la gran cantidad de competidores que nos llevan a participar en un mercado de precios y no de calidad, los recortes presupuestarios en los sectores públicos y privados, son algunos factores que nos llevan a replantear nuestras fortalezas y encontrar los mecanismos más innovadores para seguir ofreciendo servicios agregadores de valor a nuestros clientes sin descender en los niveles de calidad al mismo tiempo que logramos cumplir las metas de nuestros socios y colaboradores.

Apreciamos el apoyo continuo de nuestros accionistas y esperamos que este informe demuestre que perseguimos estrategias diseñadas para recompensarlos en el corto y largo plazo.

El presente informe lo pongo a consideración de la Junta General de Accionistas, en la sesión ordinaria a llevarse a cabo de acuerdo con la ley.

Muy atentamente,



Edgar Sánchez G.  
Gerente General  
LOGIC STUDIO S.A.